

社長のための勉強

令和2年4月1日

〒540-0012 大阪市中央区谷町 2-7-4

株式会社堀口オフィス

TEL 06-6910-6412 :FAX 06-6910-6414

会社に成長をもたらす25%の法則

経営計画書を一度作成したら、そこで終わりではありません。作ったからにはすべて達成しなければと躍起になる社長も少なくはありませんが、それは間違いです。計画を途中で変えるのは、もはや当然のことです。経営計画とは、時代やお客様のニーズに合わせて、どんどん作り変えるのが基本なのです。

なぜならば、客観情勢が変われば、自社を取り巻く状況も刻々と変化し、当然業績にも影響するからです。もし、当初計画した方針が現状のマーケットと著しくかけ離れてしまっているならば、業績の上がらない商品や事業を何とかしようとは思わないほうが良いでしょう。まずは計画を見直し、現状のマーケットで勝てそうな商品や事業に絞り軌道修正するほうが賢いやり方と言えます。

ところで、皆さんは25%の法則をご存知でしょうか。これは会社を成長させる指標となるため、ぜひ覚えておきましょう。

25%の法則とは、自社で扱っている商品（サービス）、お客様、従業員の3つを5年以内に25%新しくするというものです。

3つのうち、1つでも達成できれば、前年並みの利益が出せることでしょう。もし3つすべてを達成できるとすれば、その会社は急成長を見せるはずですが、たとえ現状の経営が順調だとしても、そういうときにこそ先を見据えて変化を起こさなければなりません。



郵送ではなく e-mail での配信を希望される方はご連絡ください